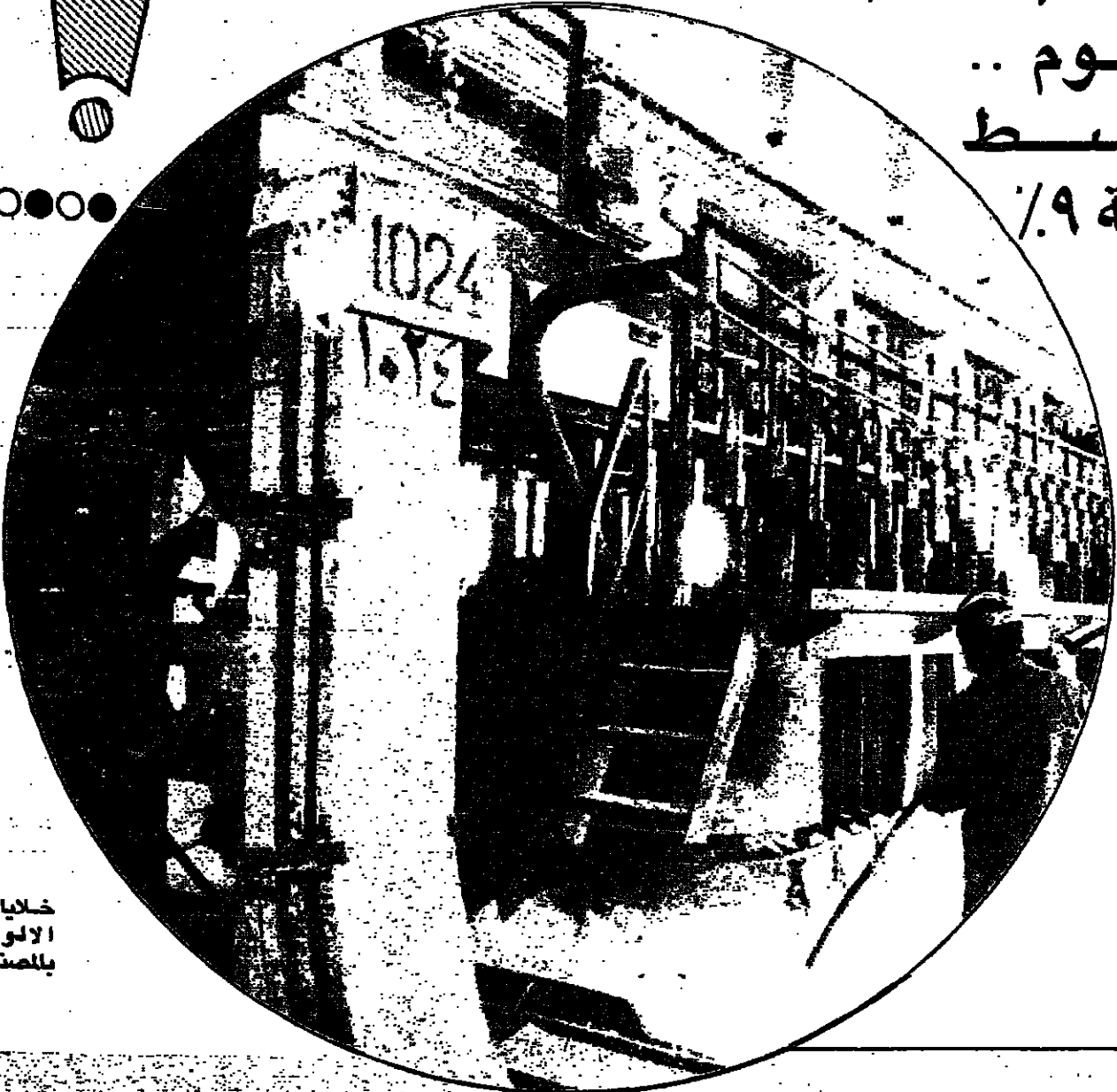


[illegible]

شركة مصر للألومنيوم .. الهبرم الرابع على أرض مصر

مصنع نجع حمادى لصناعة الألومنيوم ..
الوحيد فى مصر والشرق الأوسط
الذى يعمل فوق طاقته التصميمية بنسبة ٩٠٪

صفحات
خاصة
عن
الصناعة
المصرية



المهندس سليمان رضا
رئيس مجلس الإدارة

مصر تحتل
المرتبة الثانية
بعد اليابان ..

وتسبق
أمريكا ..

إذا ما قورن
الانتاج باستهلاك
الطاقة ..

كثر الحديث فى الآونة الأخيرة عن سر نجاح شركة مصر للألومنيوم .. لدرجة أن وصفها البعض بقلعة الصناعة فى مصر .. وإطلاق عليها البعض الآخر أنها «الهرم الرابع فى الشرق الأوسط» ولم تطلق هذه الشعارات من فراغ بل أقرتها وأكدها سياسة الشركة الهادفة التى ارتقت بهذه الصناعة الهامة حتى أصبحت الصناعة الوحيدة فى مصر والشرق الأوسط التى شقت طريقها بمهارة فائقة فى السوق العالمى .. بل الأكثر من ذلك .. استطاعت هذه السياسة الحكمة أن تجعل مصنع الألومنيوم بنجع حمادى المصنع الوحيد فى الشرق كله الذى يعمل فوق طاقته التصميمية بنسبة تصل إلى ٩٠٪.



م. سليمان رضا رئيس مجلس الإدارة

أجرى الحوار :
طارق رمضان
محمد رجائى

ولم يقتصر انتاج شركة مصر للألومنيوم على الكم فقط بل حطم هذا الحاجز ليخترق السوق العالمى بمواصفات عالمية لدرجة أن ٧٥٪ من انتاج الشركة توجه للتصدير. ونظرا لأهمية هذا المعدن فى حياتنا اليومية والذى أصبح يمثل شرياننا حيويا وضروبا للعديد من الصناعات الأخرى من بينها الأدوات المنزلية والأواني وأدوات المعمل والليكور. ونتيجة لحرص سعرة عن المعدن الأخرى وتزايد الطلب عليه فى شتى بقاع العالم .. لم يكن أمام مصر سوى أن تتخذ هذا المجال الصناعى.

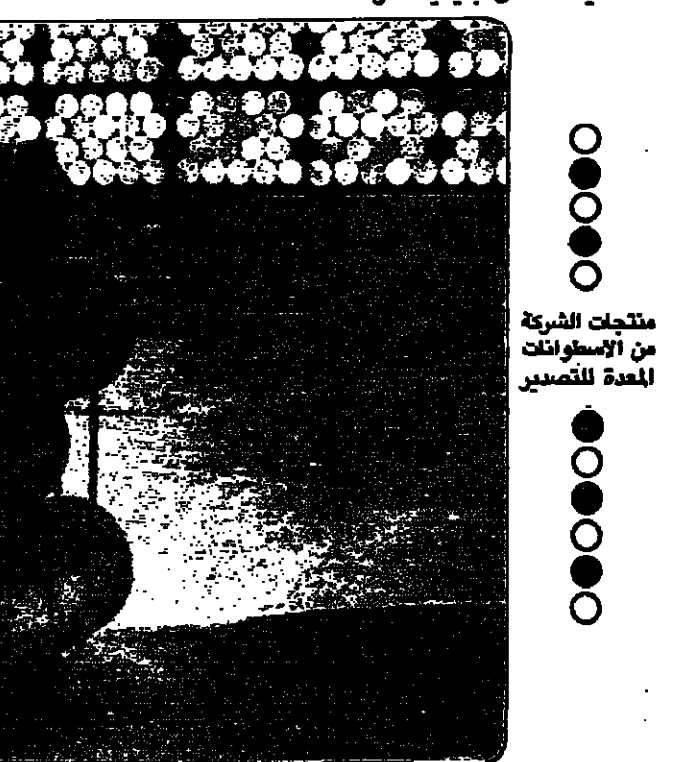
وفى بقاع صحراء الهو بنجع حمادى أقام أكبر هرم صناعى بإحدى صحراء مصريين وبمساعدة فنية أجنبية لتتحول صحراء الهو بعد خمس سنوات من البناء والتشييد إلى مدينة صناعية ضخمة تشمل مدينة سكنية كبيرة تضم آلاف الوحدات السكنية بأسواقها الواسعة .. ومستشفيات ومدارس بمختلف مراحل التعليم .. ونوادى رياضية واجتماعية .. وحدائق واسعة .. وبعد أن اكتملت انشودة البناء والتعمير بدأ الانتاج فى عام ١٩٧٦ تسبقه سياسات واعية وخطط هادفة من أجل الارتقاء بإنتاج الشركة .. والارتقاء بنسبة مصر غزو أسواق عالمية .. ولم يكن تحقيق كل هذه الأهداف بالسبل اللين بل كان على المسؤولين بالشركة بذل الجهد والعناء لتذليل العقبات الكبيرة .. والصعاب المترامية حتى يضربوا العجز بالسيفنة إلى بر الأمان .. ولم يك ينقطع القلقون والعاملون فى شركة مصر للألومنيوم أنفسهم بعد ١٢ سنة من الجهد المضنى والعمل المتواصل من أجل رفع اسم مصر عاليا .. حتى أسوا بإيديهم قمة النجاح الذى وصلوا إليه .. ودهشت دول السوق الأوروبية المشتركة والعديد من الدول الأوروبية لقوة المصريين الذين أعلوا إنجاز أبائهم.

غزو السوق العالمى وفى حوار تسبقنا إليه علامات النجاح مع الرجل الأول الذى يقود مسيرة العمل فى هذه القلعة الصناعية الفريدة المهندس سليمان رضا رئيس مجلس الإدارة الذى راح يطوف بنا فى سماء هذه القلعة الصناعية لتلمس بأبديتنا هزما

مستوى عال من الخبرة .. وتواجد مستمر بالأسواق العالمية من خلال الهيئات التسويقية للعلاء على مدار العلم .. هذا فضلا عن اشتراك مستمر فى المؤتمرات والاجتماعات الدولية واشتراك فى المعارض الدولية وإنشاء إدارة بحوث تسويقية للاطلاع المستمر على تطورات السوق العالمى.

وتنقل المهندس سليمان رضا إلى الخطوة الثانية والهامة فى هذه الصناعة والتى تدور حول دراسة معدن الألومنيوم فى مصر .. شكلة أيه .. وما هو المطلوب من الألومنيوم فى مصر؟ كما أننا ركزنا عام ١٩٨٤ على منتج معين وهو الدرفلات (الألواح) وجاء تركيز الشركة على هذا المنتج بعد أن أصبح يمثل ٧٠٪ من منتجات الألومنيوم بالنسبة للاستخدامات العالمية .. وبالفعل بدأ التركيز على صناعة هذه الألواح وذلك بالاشتراك مع هيئة يابانية والتى قامت بعمل دراسة من عام ٨٤ حتى عام ٢٠١٠ وانتهت هذه الدراسة إلى أنه فى عام ٢٠٠٠ ستراوح احتياج مصر من هذه الدرفلات ما بين ٢٤٠ - ٢٥٠ ألف طن وذلك بغية أن حجم الاحتياج من هذا المنتج أكثر من حجم انتاج المصنع الحالى بنسبة تتراوح ما بين ١٠٦ - ١٠٧ مرة .. وهذا من منتج واحد فقط .. الأمر الذى جعلنا

مصر تسبق أمريكا ويواصل رئيس مجلس الإدارة حيثة قائلا : أن أمام الشركة مشروعين كبيرين ضمن



منتجات الشركة من الإسطوانات المعدة للتصدير

خلايا انتاج الألومنيوم بالمصنع

منتجات الشركة جعلت التاريخ .. ودول العالم .. يرددان اسم مصر عالميا ..

تخطيم حاجز الخوف ..

والخطوة الثانية التى تقوم بها الشركة الآن بطريقة غير تقليدية والتى لو اجتازتها بنجاح لفتحت لها أبواب مرحلة جديدة فى طريق التقدم والنجاح .. وهى محاولة تغيير فى خلايا المصنع بما يتماشى مع الخلايا الحديثة التى بدأ العالم يستخدمها .. وقد بدأت الشركة بالفعل بالتعاون مع جامعتى القاهرة واسيوط منذ ٨ سنوات وتخل هذه الفترة دورات تدريبية وقد أعلن الدكتور جلال المغربى قائد المجموعة أن التجربة أوشكت أن تؤتي ثمارها المرجوة إذ أنه بعد ٦ سنوات من التجربة فى هذا المشروع أمكن التوصل إلى إجراء تغيير فى خلايا المصنع .. والتوصل أيضا إلى البلاك بوكس (BLACKBOX) لتصميم الخلية .. ومع أن هذه التجربة تدفعنا إلى القول بأن تصميم الخلية من الناحية التكنولوجية الأساسية لا نستطيع أن نقول أنها ملأه فى الملة .. إلا أنه فى استطاعتنا أن نقول : كيف تلعب هذه اللعبة (١) بحيث لا أصبح مجرد سائق لعربة وإنما أعرف أيضا أفك الموتر .. ولكن عندما أبدأ فى تصنيع الموتر لأبدأ فى يقف أحد بجاني لا يشطى فى عمل بعض الأساسيات .. ومن هذا المنطلق يقول المهندس سليمان رضا : لقد بدأتنا تتناقش مع الروس فى محاولة أن نصل معهم إلى اتفاق أن يتعاونوا معنا فى هذه الدراسة التى ستتركز على خلايا تجريبية والتى تستمر لمدة تقرب من الأربع سنوات .. وقد تم الاتفاق مع الروس خاصة على اعتبار أنهم متحفظون بعض الشيء بالإضافة إلى أنهم يعطون الفرصة للتجربة المصرية المتمثلة فى مجمع الألومنيوم وجامعتى القاهرة واسيوط والعاملين كهيئة العمل على المكينات بمعنى أنهم يكسرون حاجز الخوف الخاص بالعملية .. وعمل العموم للخبراء للروس سوف يحضرون فى النصف الثانى من مارس ونتمنى أن نصل معهم إلى هذا الاتفاق حيث أن نتائج هذا المشروع ملكة لكل من الطرفين المصرى والمغربي .. وللا روسى ولكلا الطرفين حق استغلال النتائج



مهندس سليمان رضا رئيس مجلس إدارة الشركة

نبحثا فى تخفيض استهلاك الطاقة حوالى ٢٥٪ وهذا يعتبر جهدا كبيرا جدا فى صناعة الألومنيوم الأمر الذى ترتب عليه أيضا تخفيض التكلفة وتخفيف الضغط عن الطاقة التى تعتبر من المشكلات فى مصر الآن .. ونتيجة لهذا الجهد الجبار يعتبر الروس أن أرقام



م. سليمان رضا رئيس مجلس الإدارة وحوار مع مندوبى إعلانات «الوقد»

الخطوة الخمسية الحالية ويتضمن المشروع الأول فى الدرفلة بناء على الدراسة التى قامت بها الهيئة اليابانية والذى أكتفه شركة إيجيبتيك فى الجزء رقم (١) فى الدراسة التى قامت بها .. ونظرا لأهمية هذا المشروع لمصر وأهميته كتحلية تصديرية فسوف يطرح أن شاء الله خلال فترة قريبة حيث تم اختيار خمس شركات عالمية من الشركات الكبرى التى تمتعت من قبل بالخبرة فى هذا المجال .. ونتمنى فى نهاية الخطه الخمسية الحالية أن يقتحموا هذا المشروع عالم

الامتياز على ٤٠٠ ميجاوات لتشغيل المصنع ببناء على الدراسات الروسية فحقن حاليا تستهلك حوالى ٣٢٠ - ٣٢٥ ميجاوات والأكثر من هذا فقد

صفحات
خاصة
عن
الصناعة
المصرية

إنتاجنا السنوي من الألومنيوم ١٨٠ ألف طن .. يتم بيع ٧٥ ألف طن بالسوق المحلية و ١٠٥ آلاف طن بالسوق العالمية

استخدام أحدث أساليب التسويق لدراسة احتياجات السوق العالمية

مدينة سكنية تكملة المرافق بصحراء مصر بنجس حمادى

المحاسب
محمد
محمود
مدير
التسويق
والإدارة
المالية
بالمجمع

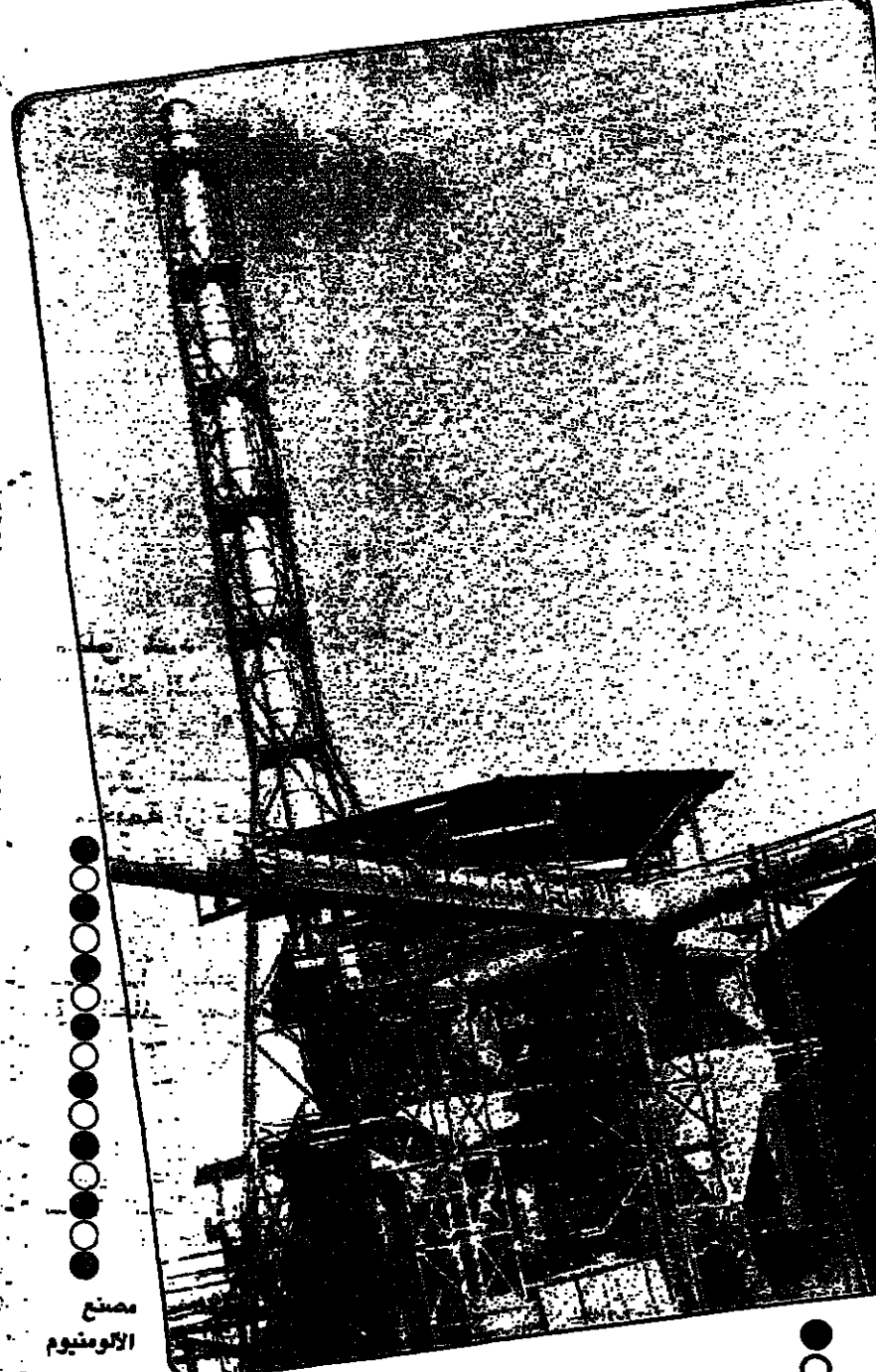
العقيد
مصطفى
عقيد
مدير
المجمع

تفقد المهندس سليمان رضا رئيس مجلس الإدارة - في إطار حديثه - إلى العقبات التي اعترضت تصدير الألومنيوم المصري . وأكد أنه عندما بدأنا في تصدير المعدن وجدنا أن الروس يقتصرون في صناعته للألمنيوم على السوق المحلية فقط وذلك في الوقت الذي يتطلب فيه غزو السوق العالمية والغربية أن يتمتع المنتج بمواصفات خاصة .. ولذلك كانت العقبة الأولى والكبرى أمامنا هي كيفية اقتحام السوق العالمية بمنتج جديد ومتطور يصمد أمام منافسيه من منتجات الدول الأخرى .. وواجهت الشركة في بداية الأمر عدة عقبات أمكن التغلب عليها وهي كالآتي :

(١) مشكلة انخراط معدن الألومنيوم في بورصة المعادن بلندن .. وقد بدأت هذه المشكلة تتجسد أمامنا عندما بدأ التعامل في البورصة بالنسبة لمعدن الألومنيوم حيث جاءت مجلة المعادن الإنجليزية بمقال قالت فيه أن معدن الألومنيوم المصري لا يرقى إلى درجة الجودة المناسبة للسوق العالمية (أمام هذا الموقف الصعب والدفاع عن سمعة مصر ومنتجاتها من حضرة قيادات الشركة الدوة التي عقدتها مجلة بلندن يوم ٢٩ سبتمبر الماضي وذلك للدفاع عن سمعة الألومنيوم المصري أمام أعضاء المؤتمر الذين يمثلون أكبر الشركات المنتجة والموزعة لمعدن الألومنيوم على مستوى العالم .. وقدمت المستندات المؤيدة لهذا الدفاع .. وعلى الفور قام الكثير من الشركات المتعاملة في المعدن المصري بتأييد هذا الدفاع أيضا .. وانتهى الأمر بكتيبي مجلة المعادن وانتقلت الشركة من تذييلها لهذه العقبة إلى تقليل مشكلة أخرى تمثلت في استيفاء المعدن المصري من السوق اليابانية والتي بدأت عام ١٩٧٧ عندما علمت الشركة أن بعض الشركات اليابانية تنص في عقودها على عدم قبول المعدن المصري ضمن المصادر المقبولة بالسوق اليابانية .. ولم تتوان أجهزة الشركة لحظة واحدة بل تحركت على الفور لاحتواء هذه الأزمة فقامت بدعوة جميع الشركات اليابانية في القاهرة وأوضحت لهم ضرورة إعادة النظر في هذا النص على اعتبار أن المعدن

المصري قد أصبح مقبولا علما في أوروبا والولايات المتحدة .. بل وفي اليابان نفسها رغما من حداثة عمره في الأسواق آنذاك ليس هذا فصب بل قامت الشركة بدعوة العملاء اليابانيين لزيارة مصانعها بنجس حمادى بالإسكندرية والرقابة .. مما ترتب عليه إلغاء هذا النص في العقود اليابانية .. لم يبق الأمر عند هذا الحد ، بل إن دائرة المنافسة والصراع في السوق العالمية - كما يقول المهندس سليمان رضا - خلقت مشكلة أخطر وضعنا أمام تحد صعب .. كان علينا جميعا أن نتغلبه وإن يملأنا العزم على فخره وهو

ما تحقق بآن الله .. وهو ما نرى يوضح إلى أي حد وصلت حدة الصراع والمنافسة في السوق العالمية .. مشكلة الإغراق نتيجة للانخفاض الحاد في سوق الألومنيوم في نهاية عام ١٩٨١ وخلال عام ١٩٨٢ .. وظهت هذه المشكلة على السطح نتيجة الشكوى التي تقدم بها بعض منتجي الألومنيوم في السوق الأوروبية المشتركة من أن مصر تقوم بتصدير الألومنيوم في دول السوق الأوروبية المشتركة بسعر أقل من الكلفة .. وهو ما يعرف في مجال الاقتصاد بسياسة الإغراق .. أي أن تقوم الدولة أو إحدى هيئاتها بتصديق منتجاتها بسعر قليل للقاء على منافسيها والسيطرة على السوق ثم تقوم برفع الأسعار وتحقيق أرباح عالية .. ولم يبق هذا الحادث عند مجرد الاتهام الخفى .. بل امتد إلى صفحات جريدة السوق الأوروبية الرسمية في ٥ يناير عام ١٩٨٢ وكان واضحا أن العقوبة ستتمثل في سداد فرق السعر المشتري به من مصر علاوة على قيمة الكلفة المحددة بواسطة السوق الأوروبية المشتركة .. وقد يبدو هذا الموقف في ظاهره بسيطا .. إلا أنه في جوهره وحقيقته خطر جدا .. وللتعرف على مدى خطورة هذا الوضع يكفي أن نعرف أن مينطوى عليه : أن تدفع مصر تعويضا يصل إلى ٥٠ مليون دولار .. بالإضافة إلى حرمانها من تصدير المعدن للسوق الأوروبية المشتركة في ظل المعاملة التفضيلية المعمول بها حاليا والتي تقضي بإعفاء المعدن المصري من الرسوم الجمركية عند دخوله لدول السوق .. وهذا الإجراء لو تم إقراره سيضع الشركة في موقف صعب حيث سيكون من شأنه وضع الشركة في موقف منافسة غير متكافئة في السوق العالمية ، إذ أن



دار حضانة الطفل لآباء العاملين بمجمع الألومنيوم

أحد مهندسي الشركة لمصانع العمل لحضور استخدام الكمية التجريبية ومناقشة أي مشاكل قد تحدث خلال عملية التصنيع هذا بالإضافة إلى الدقة في مواعيد التسليم حيث تولي الشركة هذا العامل اهتماما فائقا لأن عملاءها يقومون بتزريب برامجهم الإنتاجية عليه .. وإن أي خلل فيه يؤدي إلى ارتباك كامل لديهم وهو أمر غير مقبول تحت أي ظرف في السوق العالمية .. كما تعتبر الشركة الوفاء بهذا العنصر هو جوانب مرور باستمرارية وجودها في السوق العالمية من عدمه .. كما تمتد خدمات الشركة إلى ما بعد عملية البيع .. وهذه سياسة تقرها الشركة كسياسة ثابتة .. حيث أنها تعتبر نفسها مسئولة عن انتاجها حتى بعد تحصيل قيمته .. هذا فضلا عن الاستجابة الفورية والتعامل السريع مع أية مشاكل حدثت لم تتوان الشركة في سرعة تعاملها مع المشاكل الخارجية بأسواق التصدير بطريقة تمنع تأثرها على سمعة المعدن من ناحية ، ومن ناحية أخرى لا تؤثر في حجم الصادرات المخططة

● قرب الموقع من السد العالي ومن محطة الكهرباء الفرعية بنجس حمادى حيث يبعد المصنع بمقدار ٣٢٦ كيلو مترا عن أسوان .. ولقد كان طبيعيا أن يتم التخطيط لاستخدام هذه الكمية الضخمة من الطاقة المتولدة من السد العالي أفضل استخدام .. ويقتال برزت صناعة الألومنيوم في الصادرات كونها تعتمد أساسا على الطاقة حيث تستهلك هذه الصناعة حاليا حوالي ٣٢٠ ميجاوات في حين أن المتعلق عليه مع وزارة الكهرباء ٤٠٠ ميجاوات .. ولقد بينت عشرة خطط للخلايا خلال الفترة من ١٩٧١ حتى ١٩٨٤ طول كل منها ٧٥٠ مترا وبكل خط ٤٦ خلية حيث تنتج الواحدة منها حوالي طن الألومنيوم يوميا .. وساعد على الاختيار أيضا وجود ميناء سفليجا على بعد ٣٢٠ كيلو مترا من الموقع لاستقبال الخامات وتصدير المنتجات

شركة النصر للفوسفات

إحدى شركات وزارة التجارة والثروة للمدنية - قطاع التعدين

رئيس مجلس الإدارة : المهندس الدكتور / محمد الجبلى - المهندس / عبد الحاميد - المهندس / محمد / عبد الحاميد

المركز الرئيسى : ٢٠ شارع مصر الجديدة - القاهرة

صندوق بريد رقم ٩٢٦٢ - القاهرة

منتجات الشركة

فوسفات	ثلث	باريت
فلسبار	كوارتز	إسبستوس
فريكويت	كاولين	كربونات الكالسيوم
فلوريت	طينة إسباني	طينة بونيكلي
بجريت	كروميت	منجستين

مصنع الطوب الطينى

تتميز شركة إنتاج الطوب الطينى من رصاتها بألوانها الباهية وشدها الفائقة

أولاً : رصاتها تتميز بصلابة عالية تحتمل طرية إلى ٢٠٠ كجم/سم^٢

ثانياً : رصاتها تتميز بصلابة عالية تحتمل طرية إلى ٢٠٠ كجم/سم^٢

ثالثاً : رصاتها تتميز بصلابة عالية تحتمل طرية إلى ٢٠٠ كجم/سم^٢

إدارة العامة للمبيعات بالقاهرة
٩٢٨٨٦٨ - ٩٢٦٢٤٧ - ٩٢٥١١٢
مصنع الطوب الطينى السباعية شرق
أسوان ت ٢٠ السباعية ٩٣٦

غالبية الشركات المماثلة لنا في دول العالم الثالث تحصل على هذه المعاملة التفضيلية وللخروج من هذا المأزق سافر أحد كبار المسؤولين بالشركة إلى بروكسل وجنيف وقابل المسؤولين عن الاتهام بالسوق الأوروبية المشتركة ، واطلع وفدا من هذه السوق على مستندات الشركة في مصر والمؤيدة لوجهة نظر الشركة في عدم اتباعها لسياسة الإغراق .. وقد كان لوفد مصر في الأمم المتحدة في جنيف والتمثيل التجاري في بروكسل دور هام في توضيح الجانب القانونى من خلال اتفاقية الجات ، الجات ، الدولية .. كما كان لعملاء الشركة داخل السوق الأوروبية المشتركة والمستندات المقدمة منهم لتأييد وجهه نظر الشركة دور بالغ الأثر في النتائج التي توصلت إليها الشركة والتي تمثلت في شطب الدعوى واعتبارها لأغية تجريبية من الأبحاث وبإسعار مناسبة مع إبقاء هذا في الصحف والمجلات

● قوائم الألومنيوم ذات نقالة ٩٩,٧ على الأقل وإجمالي ما ينتج من هذه القوائم يصل إلى ٧٠ ألف طن سنويا ..
● صناعة الأبواب والشبابيك ويستهلك منها أيضا ١٥ ألف طن سنويا ..
● صناعة الألومنيوم المنزلية وتصل معدلات الاستهلاك السنوية إلى ٣٠ ألف طن سنويا ..
● صناعة قطع غيار السيارات والمعدات ويصل الاستهلاك منها إلى ٢٠٠٠ طن سنويا ..
● كما استطاعت الشركة أن تنتج أسطوانات متجانسة بإقطار ١٧٨ ، ١٧١ ، ١٦٣ ، ١٥٠ ، ١٩٠ ، ١٩٩ ، ٢٠٣ ، ٢١٦ ، ٢٢٨ ، ٢٣٢ ، ٢٤٣ ويمكن أيضا إنتاج أي قطر آخر حسب طلب العميل ..
● قوائم الألومنيوم ذات نقالة ٩٩,٧ على الأقل وإجمالي ما ينتج من هذه القوائم يصل إلى ٧٠ ألف طن سنويا ..
● صناعة الألومنيوم المنزلية وتصل معدلات الاستهلاك السنوية إلى ٣٠ ألف طن سنويا ..
● صناعة قطع غيار السيارات والمعدات ويصل الاستهلاك منها إلى ٢٠٠٠ طن سنويا ..
● كما استطاعت الشركة أن تنتج أسطوانات متجانسة بإقطار ١٧٨ ، ١٧١ ، ١٦٣ ، ١٥٠ ، ١٩٠ ، ١٩٩ ، ٢٠٣ ، ٢١٦ ، ٢٢٨ ، ٢٣٢ ، ٢٤٣ ويمكن أيضا إنتاج أي قطر آخر حسب طلب العميل ..
● قوائم الألومنيوم ذات نقالة ٩٩,٧ على الأقل وإجمالي ما ينتج من هذه القوائم يصل إلى ٧٠ ألف طن سنويا ..
● صناعة الألومنيوم المنزلية وتصل معدلات الاستهلاك السنوية إلى ٣٠ ألف طن سنويا ..
● صناعة قطع غيار السيارات والمعدات ويصل الاستهلاك منها إلى ٢٠٠٠ طن سنويا ..
● كما استطاعت الشركة أن تنتج أسطوانات متجانسة بإقطار ١٧٨ ، ١٧١ ، ١٦٣ ، ١٥٠ ، ١٩٠ ، ١٩٩ ، ٢٠٣ ، ٢١٦ ، ٢٢٨ ، ٢٣٢ ، ٢٤٣ ويمكن أيضا إنتاج أي قطر آخر حسب طلب العميل ..

تتمتع الشركة
بفكره عالمية ؟



هشام ياسين



رامي ياسين



حامد صدي



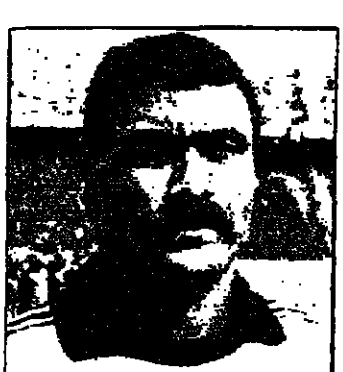
محمد عمر



ابراهيم حسن



امين طاهر



لايث البشار



احمد شويب

« على بركة الله » أبطال مصر يسافرون اليوم إلى المغرب للدفاع عن زعامتهم للكرة الافريقية



اشرف قاسم



طارق سليم



احمد الكاس



امين يونس



شوقي غريب



اسماعيل يوسف



احمد رمزي

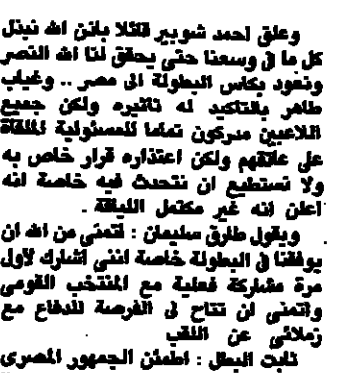


محمد سعد

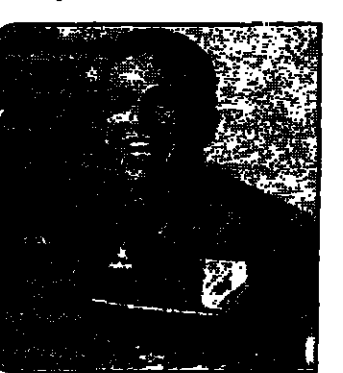
رئيس البعثة : لو وضع اللاعبون اسم مصر في أذهانهم فسوف نفوز بالكأس



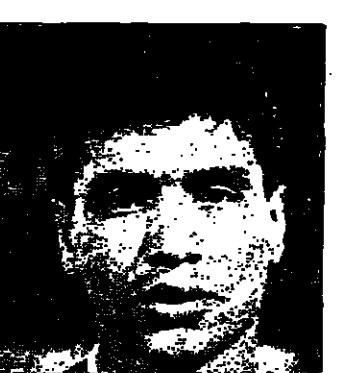
محمد رمضان



طارق سليم



حامد صدي



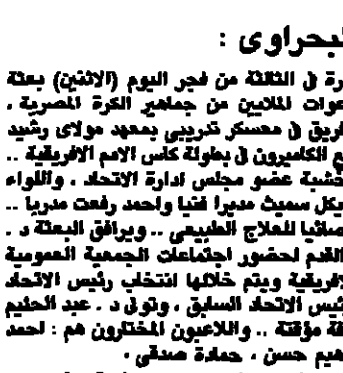
امين يونس



شوقي غريب



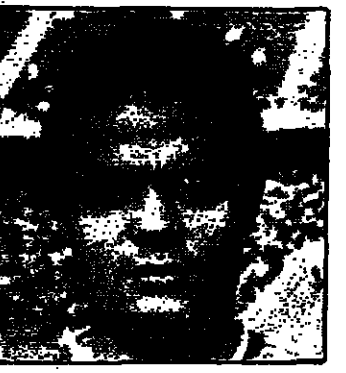
اسماعيل يوسف



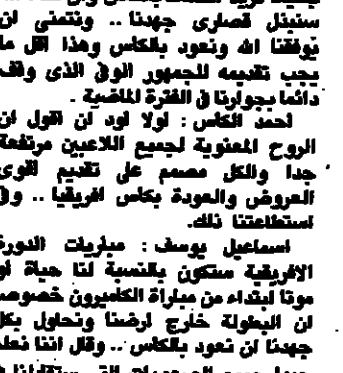
احمد رمزي



محمد سعد



طارق سليم



حامد صدي



امين يونس



شوقي غريب



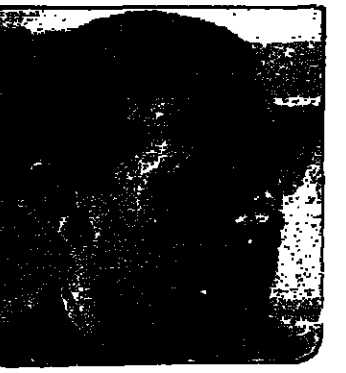
اسماعيل يوسف



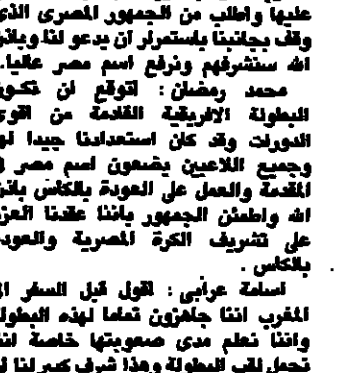
احمد رمزي



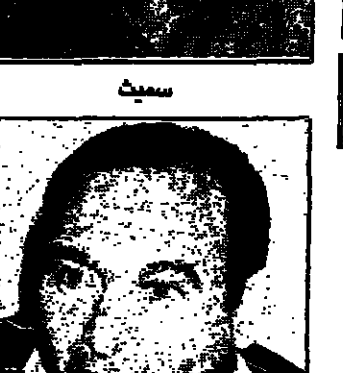
محمد سعد



طارق سليم



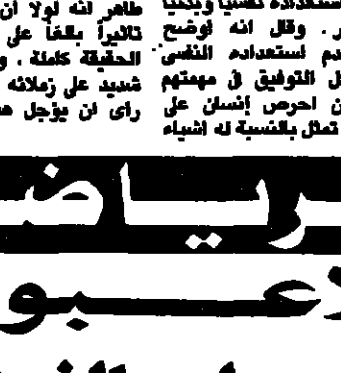
حامد صدي



امين يونس



شوقي غريب



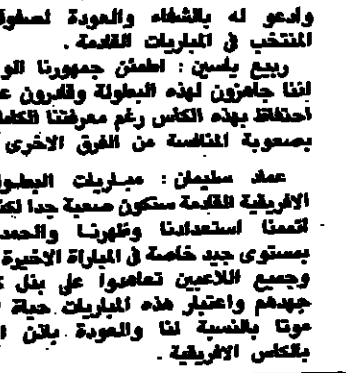
اسماعيل يوسف



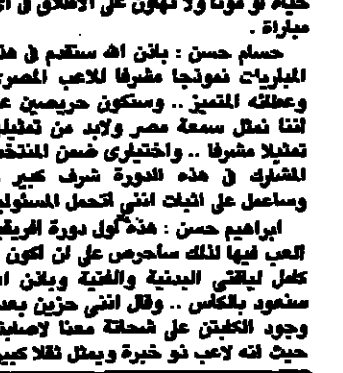
احمد رمزي



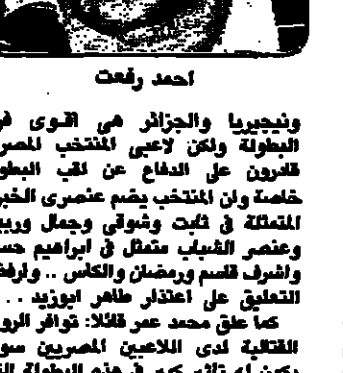
محمد سعد



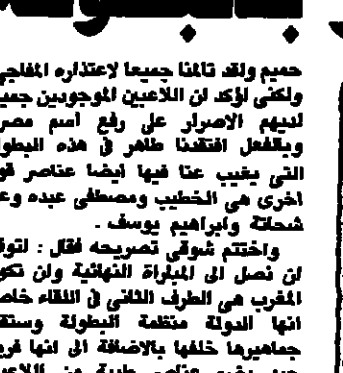
طارق سليم



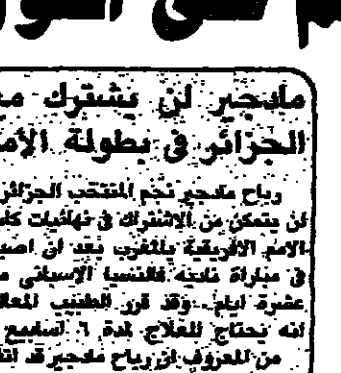
حامد صدي



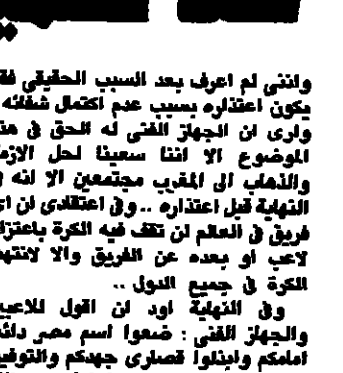
امين يونس



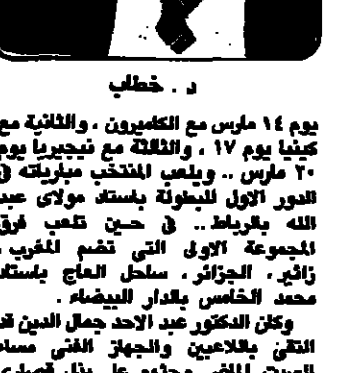
شوقي غريب



اسماعيل يوسف



احمد رمزي



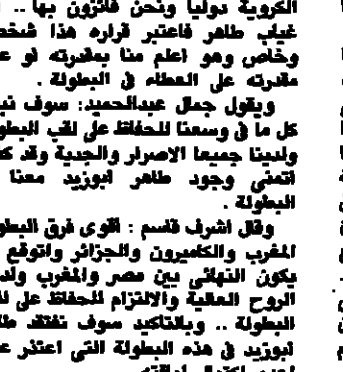
محمد سعد



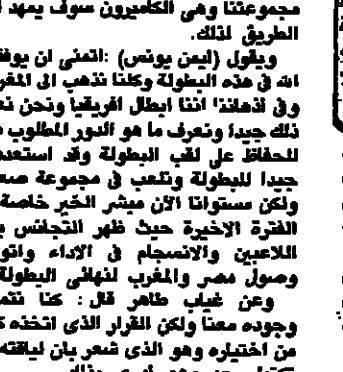
طارق سليم



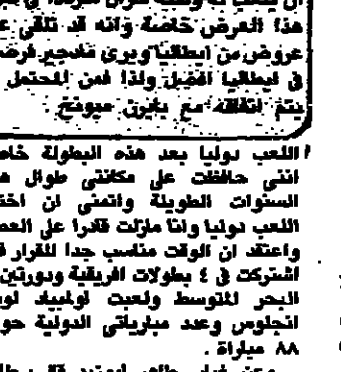
حامد صدي



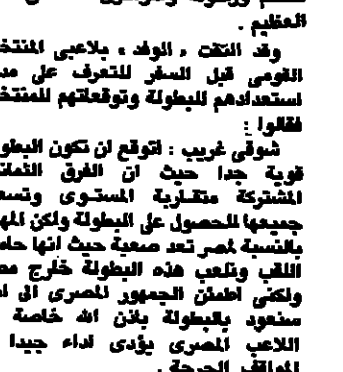
امين يونس



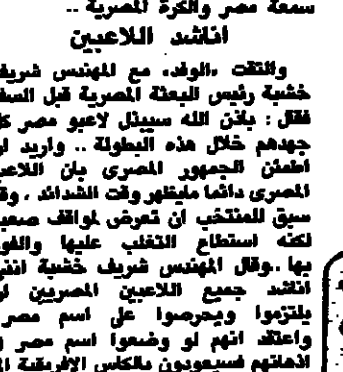
شوقي غريب



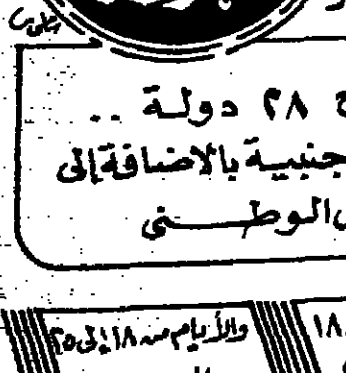
اسماعيل يوسف



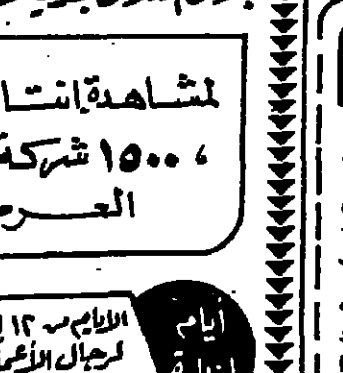
احمد رمزي



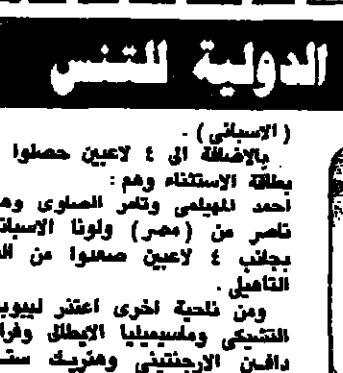
محمد سعد



طارق سليم



حامد صدي



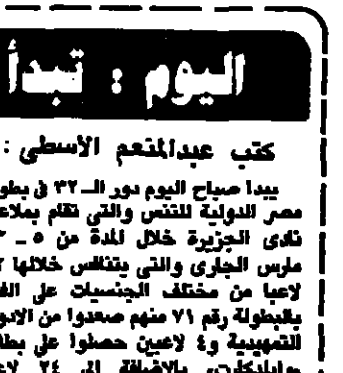
امين يونس



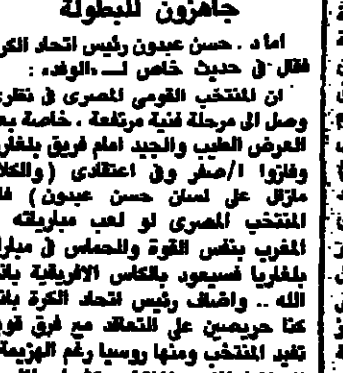
شوقي غريب



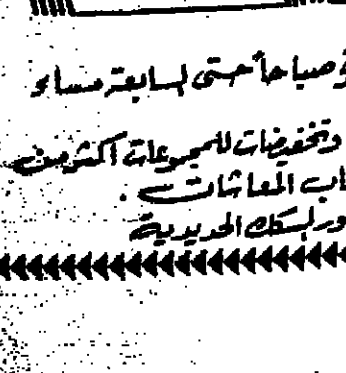
اسماعيل يوسف



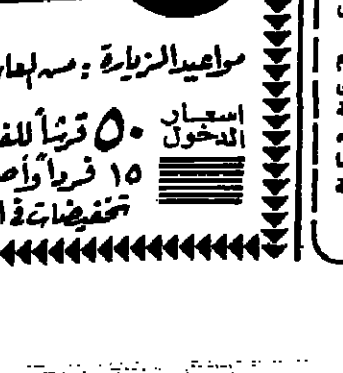
احمد رمزي



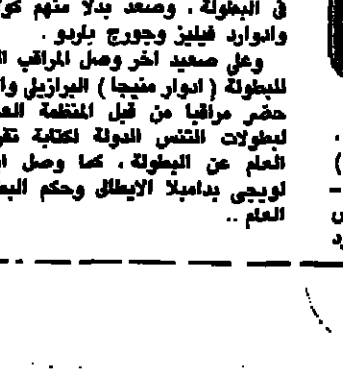
محمد سعد



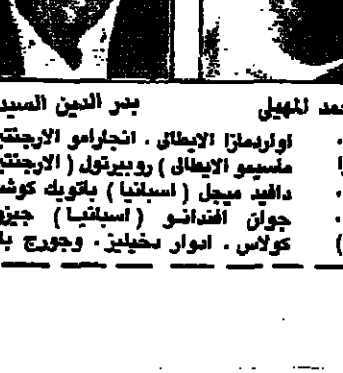
طارق سليم



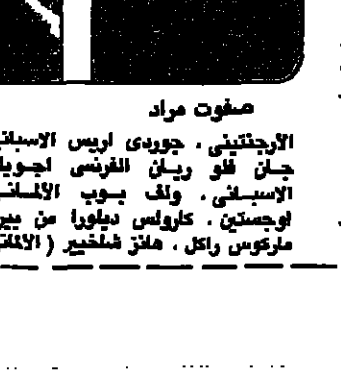
حامد صدي



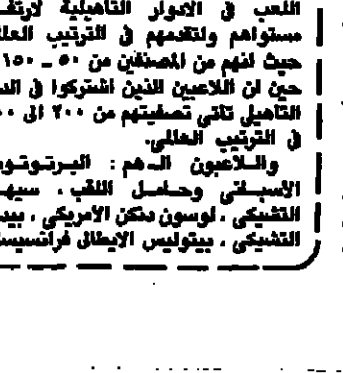
امين يونس



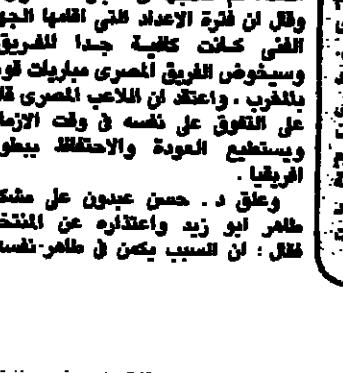
شوقي غريب



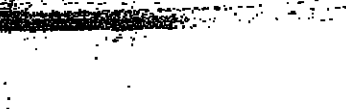
اسماعيل يوسف



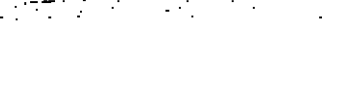
احمد رمزي



محمد سعد



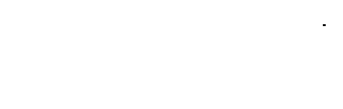
طارق سليم



حامد صدي



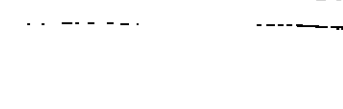
امين يونس



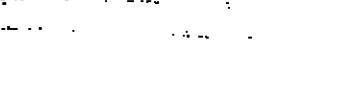
شوقي غريب



اسماعيل يوسف



احمد رمزي



محمد سعد

